

## 目的

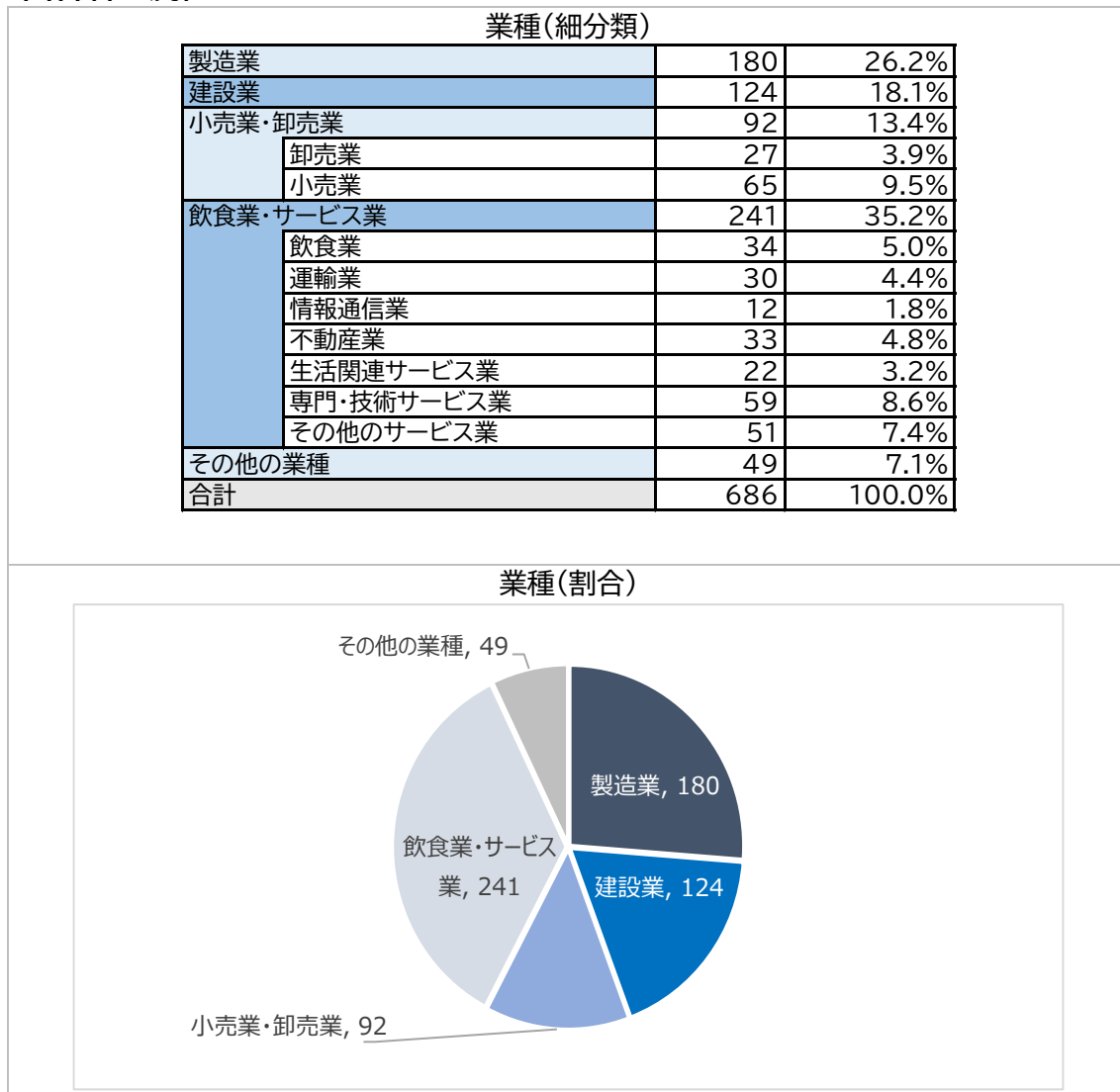
相模原市の地域経済を支える事業者は様々な経営上の問題点を抱えている。事業の継続的な発展のためには、これらの問題点を解決していく必要がある。

本景気観測調査では、特別調査として、「事業承継について」「情報収集の方法について」「新型コロナウイルスによる経営への影響」についてのアンケート調査を実施する。収集した情報は、事業者を提供するだけでなく、当所としても事業者に対する効果的な支援策の立案に役立つものである。

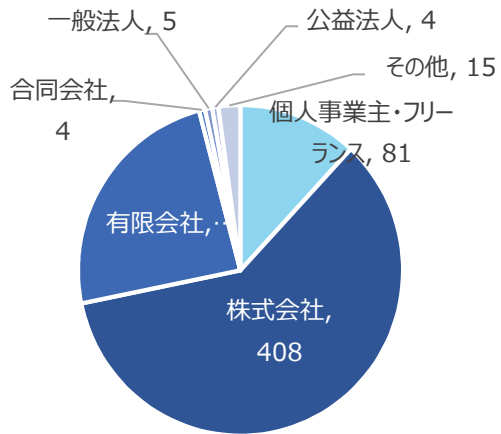
## アンケート調査概要

調査期間	令和4年7月1日～令和4年9月30日		
調査対象	当所会員中小企業3,784事業所		
回答者数	686件	回答率	18.1%

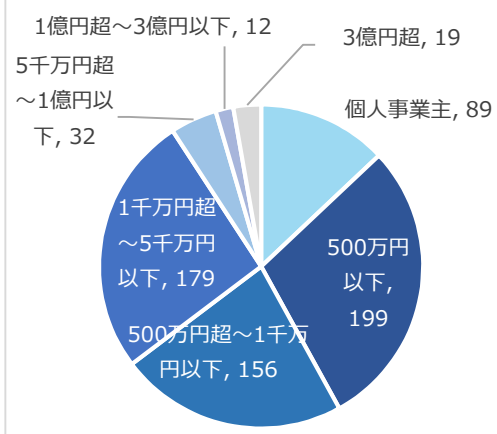
## 回答者の属性



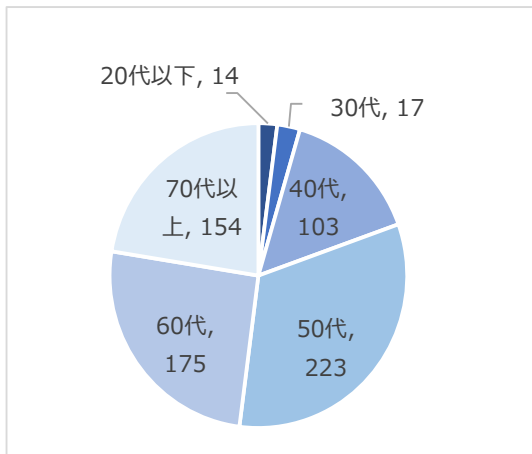
会社組織等



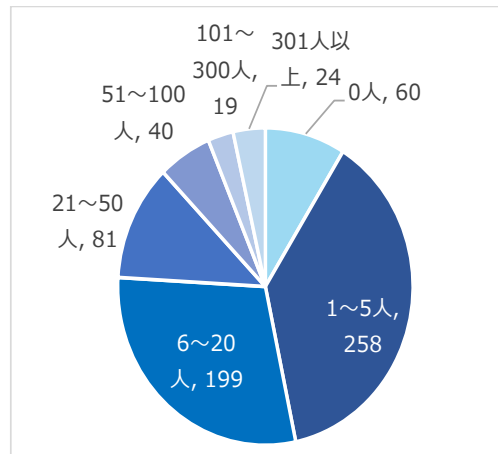
資本金額



代表者の年齢



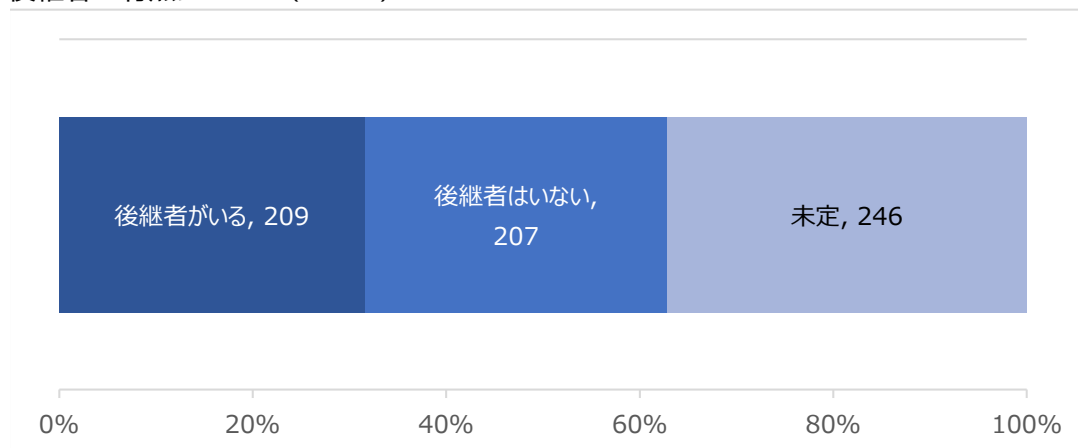
従業員数



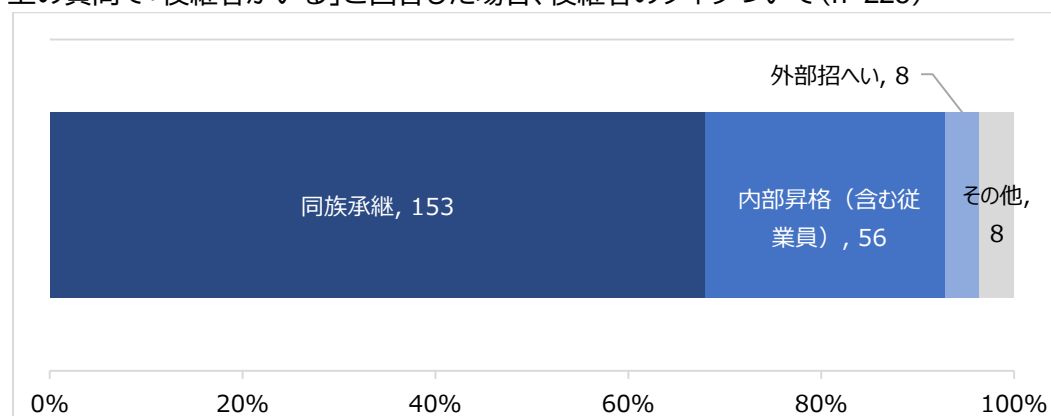
## 事業承継への取り組みについて

### I. 単純集計

後継者の有無について(n=662)



上の質問で「後継者がいる」と回答した場合、後継者のタイプについて(n=225)

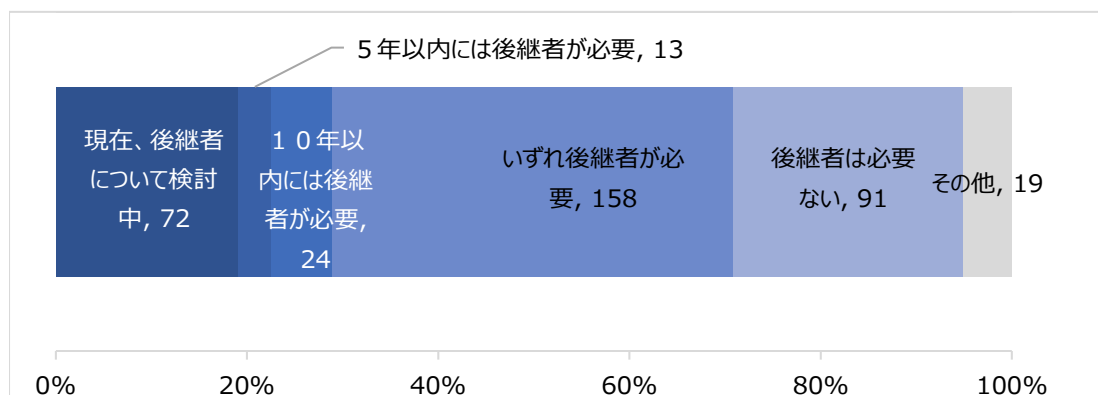


その他の内容

製造業	M&A。
小売業・卸売業	社員で候補はいるが、引き継いでやる気があるか？又はやれるのか？。
飲食業・サービス業	社内人事異動。
飲食業・サービス業	まだ後継者を探す段階ではない。
飲食業・サービス業	現状まだ考えていないため。
飲食業・サービス業	グループ会社の親会社への吸収が視野にあり、まだ先なので具体的には決まっていない。
飲食業・サービス業	会員制ゴルフクラブは会員の中から選ばれた理事が会社の取締役役に任じられ、その中から選出された理事長が会社の代表取締役である。理事(取締役)は4年に一度の選挙によって正会員の中から選出される。

## 事業承継の取り組みについて

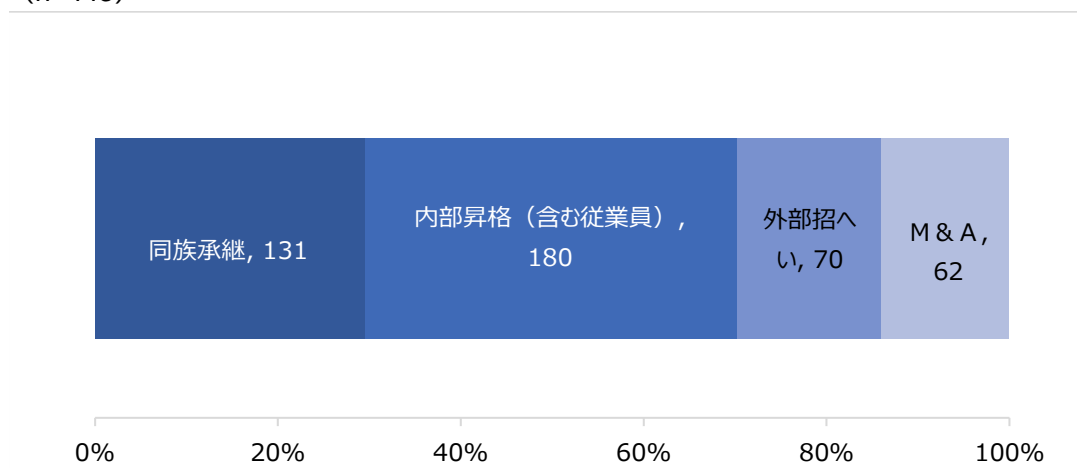
最初の質問で、「後継者がいない、または未定」と回答した場合、後継者への承継の必要性について(n=377)



### その他の内容

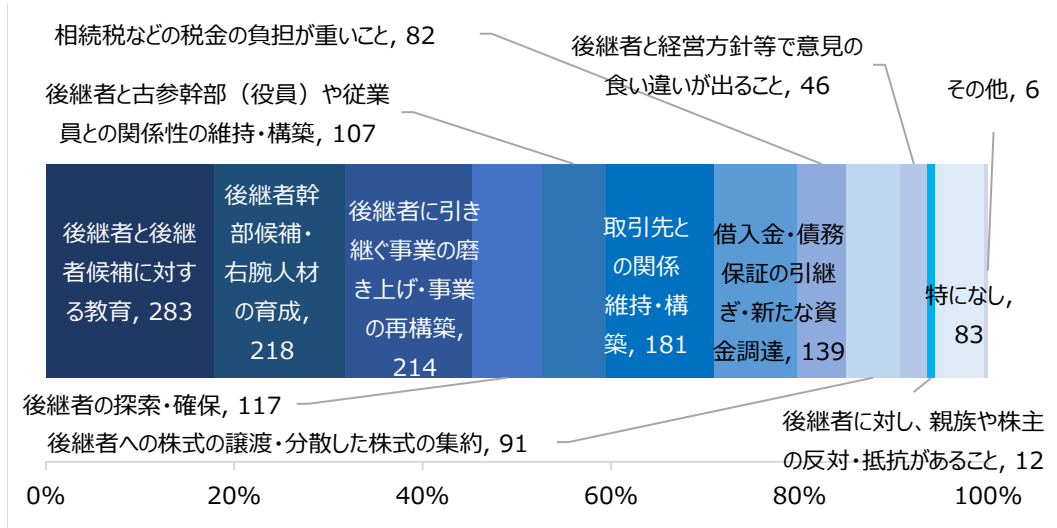
製造業	継続するか、たたむかを検討。
製造業	継承したばかりで今後は未定。
製造業	仕入れ品の価格上昇は複数回有り。資金繰りも限界！
製造業	仕入に時間かかる。単価も上がっていく中、売上不振。先のことは未定。。
製造業	現状まだ後継者の検討段階にない
建設業	正直、未定。
建設業	数年後には廃業します。
小売業・卸売業	非開示のため。
小売業・卸売業	非開示事項のため。
小売業・卸売業	仕入先の値上げによる自店の値上げで、売上が落ちる。後継者にすすめられない。閉店も。
飲食業・サービス業	コロナでどうしようもなく、不況です。
飲食業・サービス業	仕事が減り、中小はいずれ淘汰されて行くものだと感じている。又、木材は、少なくなっ行って、先がみえないので。
飲食業・サービス業	自分の代で終わり。
飲食業・サービス業	引き続きコロナの影響で来客が不安定が見込めます。
飲食業・サービス業	未検討。
飲食業・サービス業	5年以内に売上が拡大すれば、継承も具体的に考えようと思う。

上の質問で「いずれは後継者が必要」と回答した場合、希望する後継者のタイプについて (n=443)



## 事業承継の取り組みについて

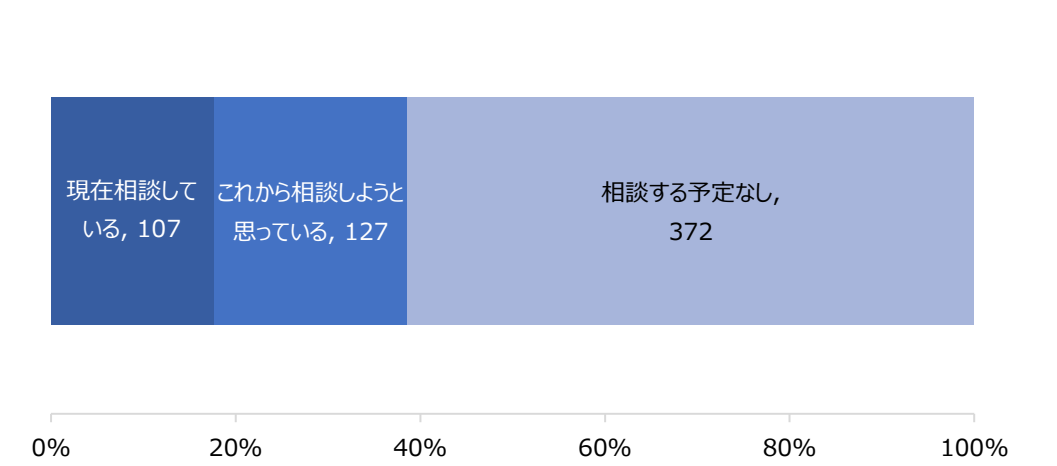
後継者へ事業の承継を行う際に想定される課題について(n=662)



### その他の内容

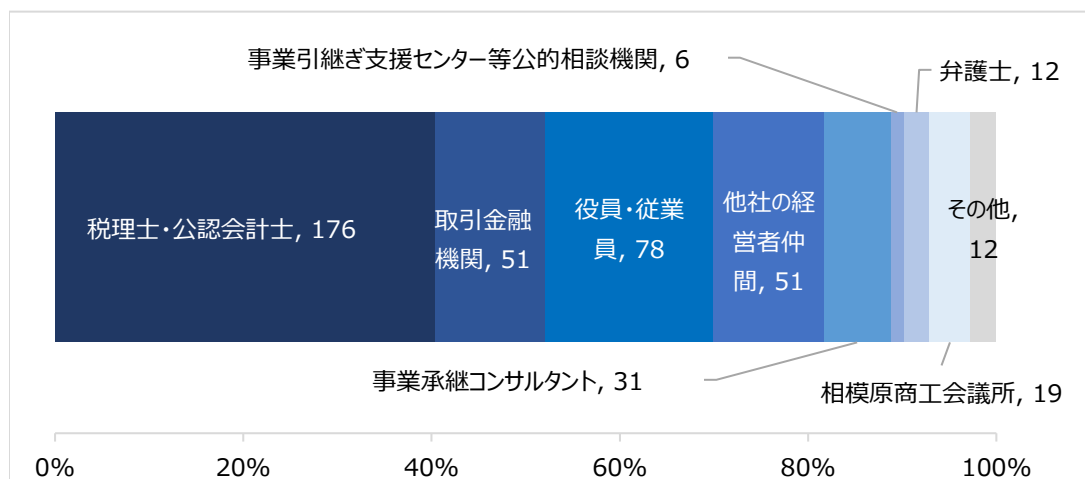
製造業	親族承継の場合の繋ぎの経営人材。M&Aで株式交換方式など経営を引継いだ時に経営を任せられる人材。
小売業・卸売業	仕入先の値上げによる自店の値上げで、売上が落ちる。後継者にすすめられない。閉店も。
小売業・卸売業	事業の一部をM&A検討中だが、譲渡先が見つかるか不安。仲介業者の選定も難しい。
飲食業・サービス業	フランチャイズのため、後継についてはフランチャイズ本部と相談する想定。
飲食業・サービス業	後継者を支える人材の育成。法的には、後継者は一人なのかもしれないが、経営的には一人とは限らない。また後を託す経営体制の整備がより重要となることに、行政は早く気付いてほしい。行政の経験不足、無能ぶりがここにも表れている。

事業承継に係る相談を親族関係者以外と行っているかについて(n=606)



## 事業承継の取り組みについて

上の質問で選択肢1～2と回答した場合、事業承継に係る相談相手について(n=436)



### その他の内容

製造業	よろず支援拠点サテライトの中小企業診断士先生、産業振興財団の先生。
製造業	株主。
建設業	親族。
建設業	中小企業診断士。
飲食業・サービス業	親会社。
飲食業・サービス業	人事部。
飲食業・サービス業	経営コンサルタント。

## II. 経営力向上に向けたアドバイス

### ① 後継者の有無についての分析

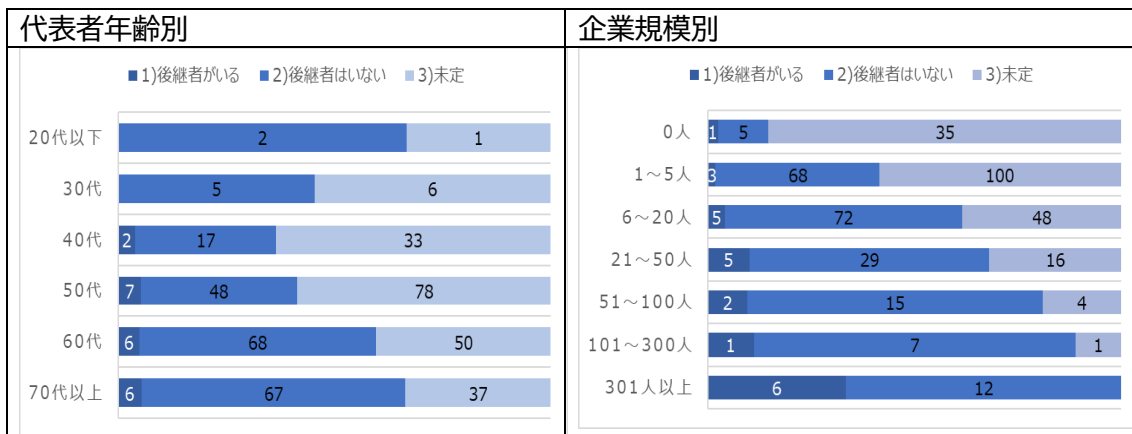
回答でもっとも多かったのは「未定」で4割弱、「後継者がいる」「後継者がいない」がほぼ同数で3割程度であった。

業種別に見てみると、飲食業・サービス業で「未定」と回答した事業者がやや多かった。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
後継者がいる	57	41	31	80
後継者がいない	50	39	33	85
未定	63	41	25	117

代表者年齢別に見てみると、30代以下では後継者が決まっている事業者はおらず、70代以上でも後継者が決まっている事業者は1割に満たない。

企業規模別では、20人以下の小規模事業者では、後継者が決まっているのは1割に満たない。決まっている割合の最も多い300人以上の事業者でも1/3程度である。



### ② 上記について、後継者がいる場合の、後継者のタイプについての分析

「同族承継」と回答した事業者が全体の2/3を占め、残りの1/3弱は「内部昇格」と回答している。外部招聘は5%程度である。

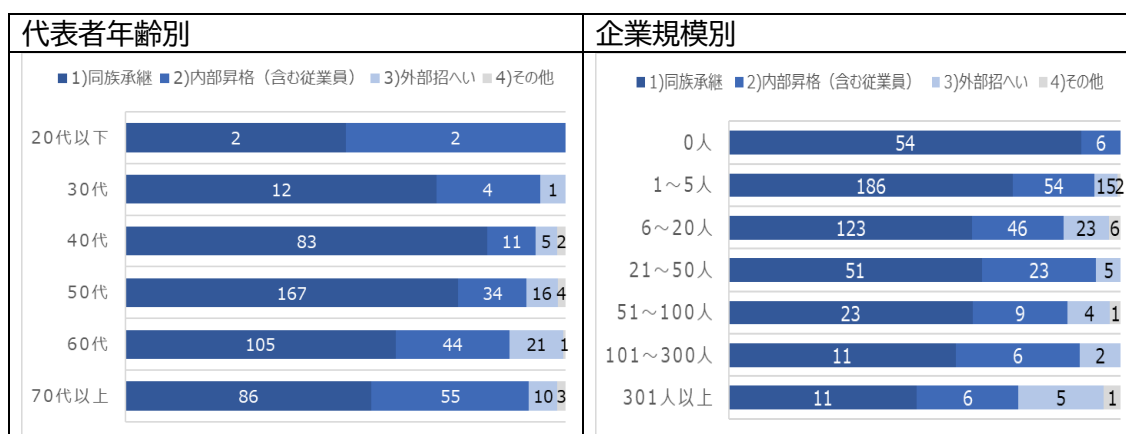
業種別では、製造業では内部昇格の割合が他業種よりやや多く、建設業や小売・卸売業では同族承継が多い傾向がある。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
同族承継	40	32	26	55
内部昇格(含む従業員)	19	8	6	23
外部招へい	1	4	0	3
その他	3	0	1	4

## 事業承継の取り組みについて

代表者年齢別でみると、「同族承継」と回答した事業者の割合が最も多いのは代表者が40代の場合であり、子供に事業を継がせたい事業者が意識し始めるのは40代くらいからであることがわかる。

従業員別では、従業員がいない企業ではほぼ全てが同族承継であり、従業員数が増えるにしたがって、内部昇格が増え、さらには外部招へいが増えることがわかる。300人以上の事業者では、同族承継が4割、内部昇格と外部招へいが約3割ずつとなっている。



### ③ 上記について、後継者が未定の場合の、事業承継の必要性についての分析

「後継者がいない」または「未定」とした事業者において、明確に「後継者が不要」と回答しているのは全体の1/4程度であり、のこりの大半は何らかの形で承継をしたいがまだ時期や方針が決まっていないと回答している。

業種別にみると、建設業では「現在、後継者について検討中」とした割合が他業種よりも多い。小売業・卸売業では「後継者は必要ない」としている割合が多い。

建設業では、下請け構造や許認可の関係で経営者・後継者双方とも、早い段階にスムーズな事業承継を意識して進めている可能性がある。小売業・卸売業は業界の成長性が厳しく、廃業や事業の売却を考えている事業者が多い可能性がある。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
現在、後継者について検討中	19	19	4	30
5年以内には後継者が必要	2	2	2	7
10年以内には後継者が必要	7	2	2	13
いずれ後継者が必要	46	24	22	66
後継者は必要ない	14	20	17	40
その他	6	2	3	8

### ④ 上記について、後継者が未定の場合の、希望する後継者のタイプについての分析

「後継者がいない」または「未定」とした事業者において、望ましい後継者のタイプは、「内部昇格」が最も多く4割程度を占め、次に「同族承継」が3割、のこりが「外部招へい」と「M&A」で約15%ずつである。できれば内部から後継者を選びたい、と希望する事業者が多数を占めることがわかる。同族承継は2番目に多いが、現時点で後継者がいなくても、できれば同族に次いでほしいという事業者が3割程度いることがわかる。



## 事業承継の取り組みについて

業種別に見てみると、建設業では同族承継を希望している(が、まだ後継者に話していないと思われる)場合が多い傾向がある。製造業は他業種よりM&Aを想定する事業者が多い。機械設備など売却価値のある資産が多いものと想定される。飲食業・サービス業は内部昇格に期待する事業が多めである。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
同族承継	34	28	13	56
内部昇格(含む従業員)	51	30	17	82
外部招へい	17	12	9	32
M&A	20	11	8	23

### ⑤ 後継者への事業の承継を行うにあたって想定される課題についての分析

後継者への事業承継にあたっての課題については、多様な意見が上がっている。最も多いのは「後継者と後継者候補に対する教育」で15%程度、2番目が「後継者幹部候補と右腕の育成」で12%、3番目が「後継者に引き継ぐ事業の磨き上げ・事業の再構築」で10%強である。その他、「取引先との関係の維持・構築」が10%程度、「借入金・債務・保証の引き継ぎ・新たな資金調達」も8%程度で多い。

実際には、債務・保証の引き継ぎに加えて、「後継者の探索・確保」、「相続税などの税負担」、「後継者と古参の幹部や従業員との関係性の維持・構築」などの相談も多いのであるが、事業承継について具体的に相談・検討を始めてみないと顕在化しにくい課題であるため、それらの回答率が低いものと思われる。

業種別に見てみると、製造業では「後継者への株式譲渡や分散した株式の集約」が多い。製造業は業歴も長めで、初期投資がかかるため他者の出資を募るケースも多く、親族外の株主が多いことが伺える。建設業では、「取引先との関係維持・構築」の割合が多めで、土木業など許認可や入札権利の引き継ぎなどが懸念事項に上がる場合が多いものと思われる。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
後継者と後継者候補に対する教育	84	51	29	119
後継者幹部候補・右腕人材の育成	65	41	19	93
後継者に引き継ぐ事業の磨き上げ・事業の再構築	67	31	28	88
後継者の探索・確保	30	26	13	48
後継者と古参幹部(役員)や従業員との関係性の維持・構築	32	25	12	38
取引先との関係維持・構築	53	39	22	67
借入金・債務保証の引継ぎ・新たな資金調達	45	24	17	53
相続税などの税金の負担が重いこと	26	16	6	34
後継者への株式の譲渡・分散した株式の集約	38	20	6	27
後継者と経営方針等で意見の食い違いが出ること	11	8	5	22
後継者に対し、親族や株主の反対・抵抗があること	4	2	1	5
特になし	14	15	14	40
その他	1	0	3	2

## 事業承継の取り組みについて

### ⑥ 事業承継に係る相談を親族関係者以外と行っているかについての分析

事業承継に係る相談を親族関係者以外と行っている事業者の割合は、17%程度と少なめで、「相談する予定がある」を加えても全体の4割に満たない。「相談する予定なし」と回答した事業者が6割強に上る。最初の質問で「後継者がいる」と回答した事業者が3割強であったことも考慮すると、後継者が決まっていない事業者であっても多くは第三者との相談をあまり行っていない可能性がある。

業種別に見てみると、建設業で「現在相談している」と回答した割合がやや少ない以外には、業種による違いはあまり見られなかった。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
現在相談している	35	14	13	45
これから相談しようと思っている	33	29	17	48
相談する予定なし	92	65	51	164

### ⑦ 上記について、親族関係者以外の事業承継に係る相談相手についての分析

親族関係者以外の相談相手の内訳としては、「税理士・公認会計士」が最も多く40%である。2番目に多いのが「役員・従業員」で2割弱、その次が「取引先金融機関」および「他社の経営者仲間」が1割強ずつであった。相模原商工会議所への相談は5%程度であり、事業承継センターなど公的機関への相談はわずかである。

税理士や金融機関への相談が半数を超え、税金や資金調達の話の中で事業承継の話題が出やすいことや、税理士・金融機関からの働きかけも多いものと推測される。

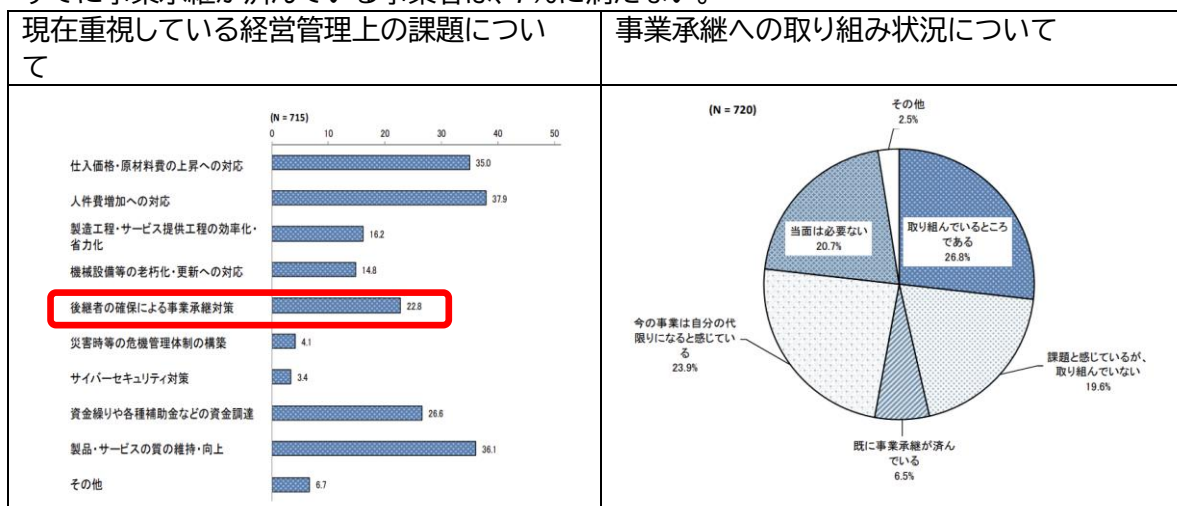
業種別に見てみると、小売業は他業種に比べて取引金融機関への相談が多めである。飲食業・サービス業では役員・従業員への相談の割合が多めであるほか、弁護士への相談も多い。製造業では事業承継コンサルタントへの相談割合が少なめであり、一番身近な外部相談先である税理士・金融機関に事業承継サポートの相談ノウハウがある(そのため事業承継コンサルタントの活用の必要性が低い)可能性がある。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
税理士・公認会計士	45	39	24	68
取引金融機関	17	12	8	14
役員・従業員	23	17	6	32
他社の経営者仲間	11	13	7	20
事業承継コンサルタント	3	9	7	12
事業引継ぎ支援センター等公的相談機関	3	0	1	2
弁護士	1	0	1	10
相模原商工会議所	8	3	4	4
その他	2	3	2	5

## 事業承継の取り組みについて

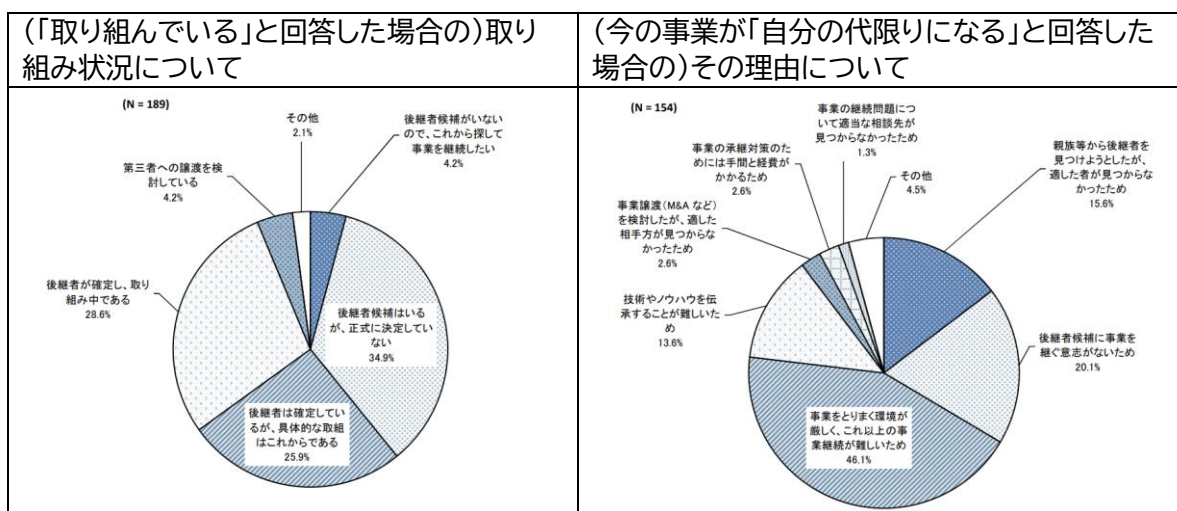
### ⑧ 全国(神奈川県)の状況との比較

神奈川県が行っている「神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果(令和元年度)」によると、「後継者の確保による事業承継対策」を重要な経営課題として挙げた事業者は、全体の1/3弱程度で、経営課題としては5番目に重視している割合が多い。事業承継対策に取り組んでいる事業は1/4程度であり、「課題と感じているが取り組んでいない」「当面は必要ない」「今の事業が自分の代限りになると感じている」がそれぞれ2割強でほぼ同じ程度である。すでに事業承継が済んでいる事業者は、7%に満たない。



「取り組んでいる」と回答した場合で後継者が決定しているのは5割程度で、その中でさらに「具体的な取り組み中である」と回答したのが3割弱である。「自分の代限りになると回答した場合の理由として一番多いのは、「事業環境が厳しいため」で半分弱を占め、「後継者候補に事業を継ぐ意思がない」、「適した後継者が見つからない」もそれぞれ2割程度ある。

この調査からは、自称承継を課題とは見ているが具体的な取り組みを進めていない事業者が取り組みをスタートすること、自分の代限りになると感じている事業者に後継者候補を探す支援を行うこと、などが重要であると考えられる。



出所：神奈川県中小企業・小規模企業経営課題等把握事業結果(令和元年度)

<https://www.pref.kanagawa.jp/documents/8331/r1keieikadaihaakujigyoukekka.pdf>



## 事業承継の取り組みについて

### (1) 事業承継の検討に役立つ国の支援策について

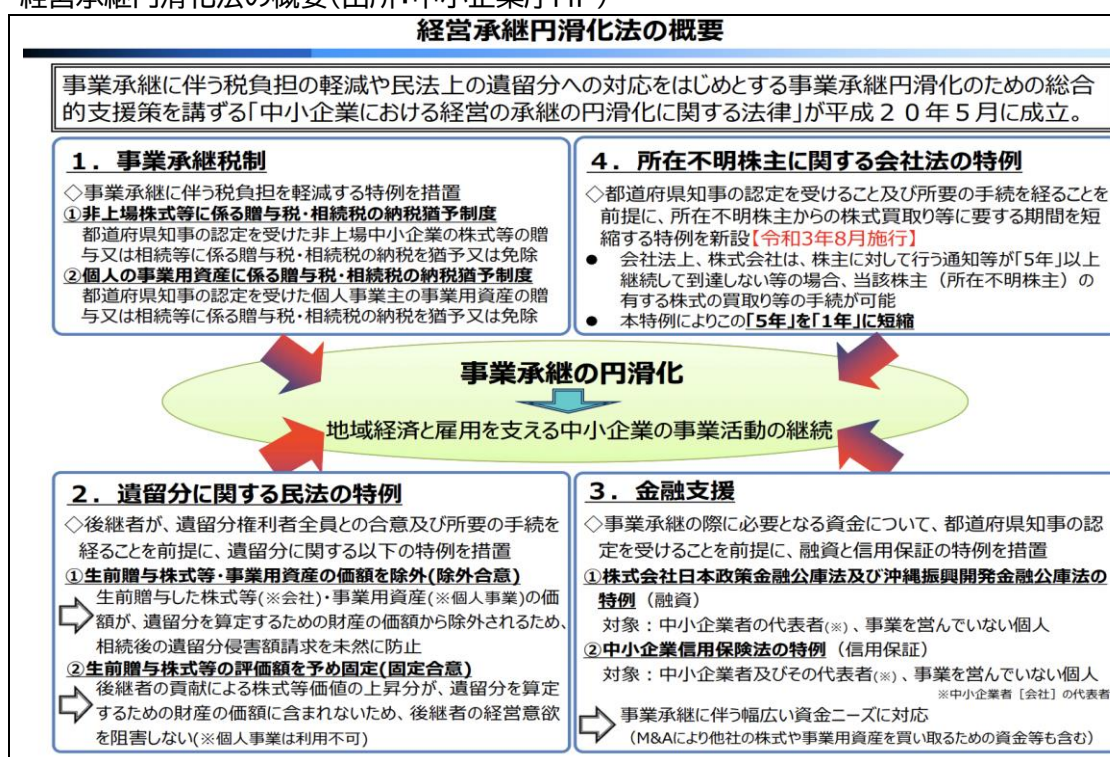
#### ① 経営承継円滑化法

国では中小企業の事業承継を促進するために、経営承継円滑化法を制定し、各種の取り組みを進めたり、その他M&Aをサポートするような支援策などを実施している。

経営承継円滑化法は、平成20年5月に制定され、税制面(事業承継税制)、民法面(遺留分に関する特例)、金融支援の3つの切り口から、中小企業の事業承継を促進することとされた。

2018年には、10年間限定の特例措置が創設され、各種制度の利用の制限がさらに緩和割れ利用しやすくなっている。さらに、令和3年には、会社法の特例も制定され、所在不明株主の特例が施行された。

経営承継円滑化法の概要(出所:中小企業庁HP)



#### 1) 事業承継税制

支援策	内容
非上場株式に係る相続税・贈与税の納税猶予	<p>(対象)非上場株式を持つ法人(中小企業)または個人事業、都道府県により円滑化法の認定を受けていること。</p> <p>(概要)後継者が先代経営者から贈与・相続により取得した非上場株式等に課される贈与税・相続税について、納税を猶予及び免除。</p> <p>先代経営者から事業の承継を受けた後継者が、将来的に、次の後継者に事業を承継させることができた場合には、本来支払うはずだった相続税(もしくは贈与税)を免除。</p> <p>2018年からの特例措置により、免除額が100%となり、後継者も親族以外を含む3人まで適用することが可能となった。</p>

## 事業承継の取り組みについて

### 2)民法の特例

支援策	内容
株式の生前贈与に当たっての遺留分減殺請求を対象外に	(概要)生前贈与される株式について、遺留分減殺請求の対象外とすることができる、また、株価評価額も固定しそれ以降の価値上昇分を遺留分の対象外とすることが認められる。

### 3)金融支援

支援策	内容
融資や信用法相の特例措置	(概要)株の買収、M&A、事業用資産の買収などの資金ニーズに対して、日本政策金融公庫や信用保証の特例を利用できる。

### 4)会社法の特例

支援策	内容
所有不明株主の取り扱いの特例	(概要)一定の条件に当てはまると、所有不明株主の株式の買収請求期間を5年から1年に短縮可能にできる。

#### ② 事業引継ぎ支援センターの設置

全国48か所に「事業引継ぎ支援センター」を設置し、後継者不在等の理由により第三者に事業を引継ぐ意向がある中小企業者と、他社から事業を譲り受けて事業の拡大を目指す中小企業者等からの相談を受け付け、マッチングの支援を行っている。

#### ③ 事業承継・引き継ぎ補助金(令和4年度)

申請受付期間	・第3回:2022年10月6日(木)~2022年11月24日(木)17:00 ・第4回:2022年12月下旬~2023年2月上旬
補助額、補助率	・補助率:2/3 補助額の内400万円を超え600万円以下の部分の補助率は2分の1以内 ・補助額:上限600万円、下限100万円 廃業費の上乗せは+150万円
対象経費	・事業費(人件費、店舗等借入費、設備費、原材料費、産業財産権等関連経費、謝金、マーケティング調査費、会場借料費、委託費) ・廃業費(廃業支援費、在庫廃棄費、解体費(建物・設備等の解体)、原状回復費、リースの解約費(解約金・違約金)、移転・移設費用(I型・Ⅲ型のみ計上可)

詳しくはこちら:事業承継・引き継ぎ補助金HP <https://jsh.go.jp/r3h/>

## 事業承継の取り組みについて

### 2)神奈川県が実施する支援策

#### ① 神奈川県経営資源引継ぎ・事業再編事業費補助金

新型コロナウイルス感染症の影響による売上減少などをきっかけとした第三者事業承継後に、譲受企業又は第三者へ代表者が変更された譲渡企業が、第三者への事業承継前に譲渡企業の常時使用する従業員だった者を県内において8割以上雇用し、知的財産等の経営資源引継ぎ・事業再編を行う事業とする。

申請受付期間	令和4年5月19日(木)から令和4年12月28日(水) ※予算がなくなり次第締め切ります。
補助額、補助率	・補助率 補助対象経費の4分の3以内 ・補助額の上限額 100万円(従業員1人当たり10万円、3月分とし、100万円を上限とします。)
対象経費	・第三者への事業承継実施後に、譲渡企業の常時使用する従業員であった者に支給する人件費(基本給に限る。※) ・交付決定から令和5年2月28日(火)の期間中に事業承継を行い、支払が完了した経費 ・証拠資料等によって支払金額が確認できる経費

詳しくはこちら:神奈川県HP

<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/jf2/keieishigenhikitugi.html>

#### ② 神奈川県事業承継・引き継ぎ支援センターの設置

令和3年4月1日に神奈川県事業引継ぎ支援センターと神奈川県事業承継ネットワークが統合し、「神奈川県事業承継・引き継ぎ支援センター」が設置された。同センターは、事業承継全般に関する相談をワンストップで受け付ける相談窓口です。内容に応じた専門家が対応し、中小企業の事業承継を支援します。

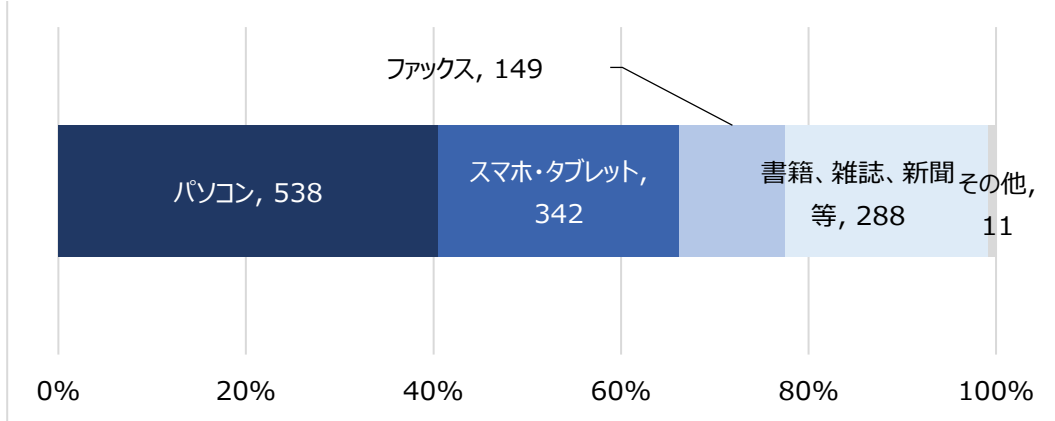
詳しくはこちら:神奈川県事業承継・引き継ぎ支援センターHP

<https://kanagawa-shoukei.jp/>

## 当会議所の会員の情報収集方法について

### I. 単純集計

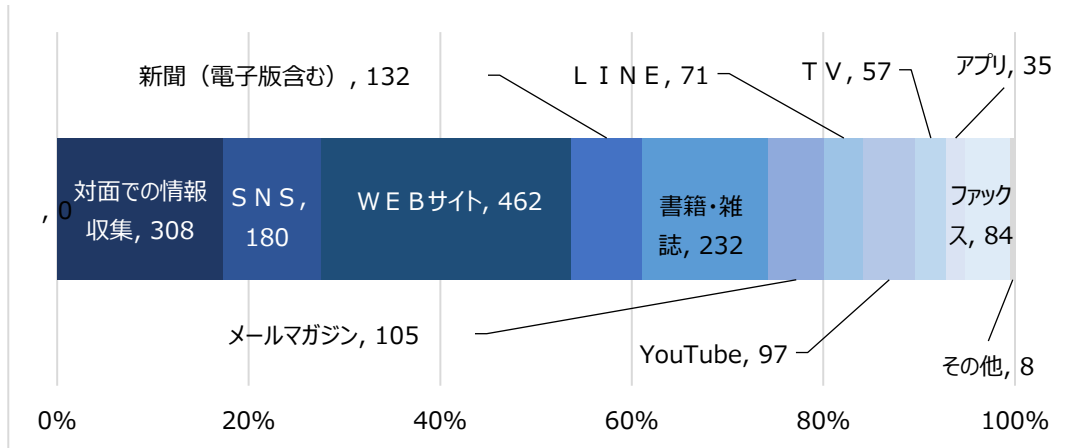
情報収集ツールについて(n=686)※複数回答可



その他の内容

製造業	取引先・仕入先から。
飲食業・サービス業	同業者組合及び協会から。
飲食業・サービス業	私的異業種交流から。
飲食業・サービス業	商店街の口コミ、出入りしてる業者から。
飲食業・サービス業	テレビ。

情報収集の方法について(n=686)※複数回答可



その他の内容

建設業	同業者、取引業者などにより。
飲食業・サービス業	組合及び協会の主催する勉強会、情報交換会により。

## II. 経営力向上に向けたアドバイス

### ① 情報収集ツールについての分析

回答でもっとも多かったのは「パソコン」で4割、2番目が「スマホ、タブレット」で1/4程度、その次が「書籍、新聞、雑誌等」で2割強、「ファックス」は1割強であった。  
業種別の傾向の違いはほとんど見られなかった。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
パソコン	147	94	63	234
スマホ・タブレット	71	67	44	160
ファックス	44	33	17	55
書籍、雑誌、新聞等	66	50	43	129
その他	3	1	1	6

### ② 情報収集の方法についての分析

もっとも多かったのが「WEBサイト」で20%強であった。その次が「対面での情報収集」で17%程度、「書籍、雑誌」が13%、「SNS」が10%程度であった。

業種別にみても、製造業で「SNS」の割合がやや少ない以外は、業種による差はほとんど見られなかった。

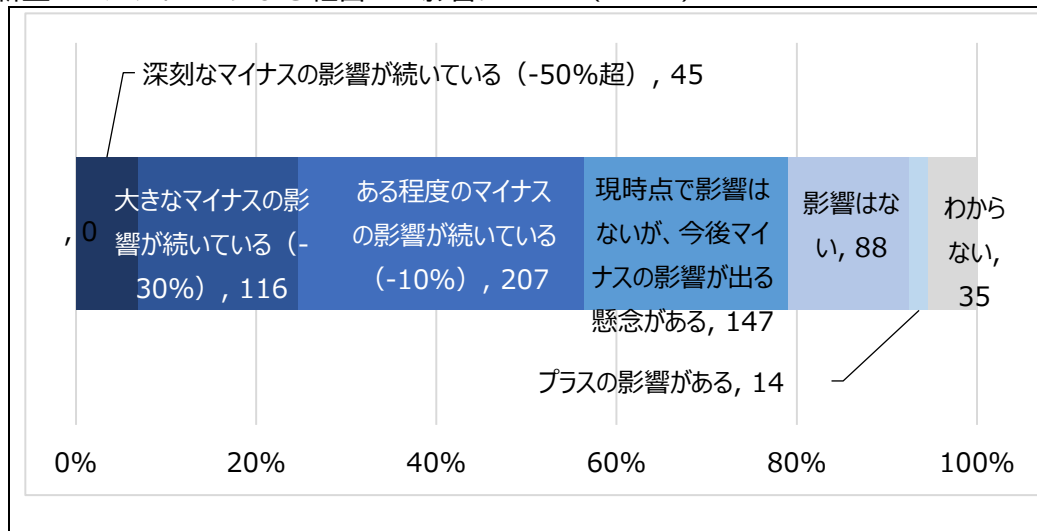
	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
対面での情報収集	75	55	38	140
SNS	30	36	23	91
WEBサイト	120	89	57	196
新聞(電子版含む)	30	15	18	69
書籍・雑誌	48	33	27	124
メールマガジン	24	17	12	52
LINE	10	11	10	40
YouTube	17	19	10	51
TV	5	11	12	29
アプリ	3	7	4	21
ファックス	25	18	12	29
その他	1	2	1	4



# 感染症およびその対策による経営への影響について

## I. 単純集計

新型コロナウイルスによる経営への影響について(n=648)



## II. 経営力向上に向けたアドバイス

### ① 新型コロナウイルスによる経営への影響についての分析

新型コロナウイルスの経営への影響については、「現在も影響が続いている」とする事業者が57%程度、「今後マイナスの影響が出る可能性がある」とする事業者が約22%程度であり、前回調査(2022年6月)と比較すると、「現在も影響が続いている」とした事業者が大場は減少し、「今後マイナスの影響が出る可能性がある」とした事業者が増加した。

影響の度合いとしては、「ある程度のマイナスの影響が続いている(▲10%程度)」が最も多く、影響があるとした事業者の半分以上を占めた。「深刻なマイナスの影響(▲50%超)」や「大きなマイナスの影響(▲30%超)」は合わせても1/4程度まで減少した。

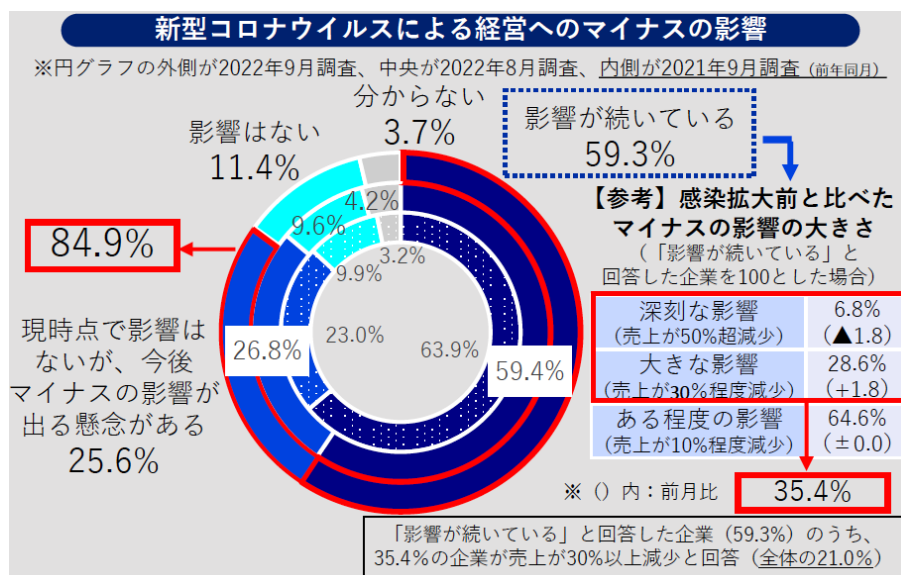
業種別でみると、全業種でほぼ同様な傾向となった。小売業では「深刻なマイナスの影響が続いている(▲50%超)」とした割合がやや少なく、飲食業・サービス業は「影響はない」とする事業者の割合がやや高かった。

	製造業 (n=180)	建設業 (n=124)	小売業・卸売業 (n=92)	飲食業・サービス業 (n=290)
深刻なマイナスの影響が続いている(感染拡大前と比べ、売上が50%超減少)	15	8	3	19
大きなマイナスの影響が続いている(感染拡大前と比べ、売上が30%程度減少)	36	24	15	41
ある程度のマイナスの影響が続いている(感染拡大前と比べ、売上が10%程度減少)	52	36	34	85
現時点で影響はないが、今後マイナスの影響が出る懸念がある	36	30	17	64
影響はない	17	15	7	49
プラスの影響がある	3	0	5	6
わからない	11	6	3	15

## 感染症およびその対策による経営への影響について

### ② 全国の状況

日本商工会議所の2022年9月発表の調査によると、全国においても、「新型コロナウイルス感染症の影響が続いている」と回答した事業者が59.4%となり、前回調査(2022年3月時点)とほぼ同じであった。そのうち、売上が30%以上減少する大きな影響を受けている事業者も、前回の34.9%から、今回の35.4%とあまり変わらなかった。「英k業はない」とした事業者は11.4%と若干増加しつつある。



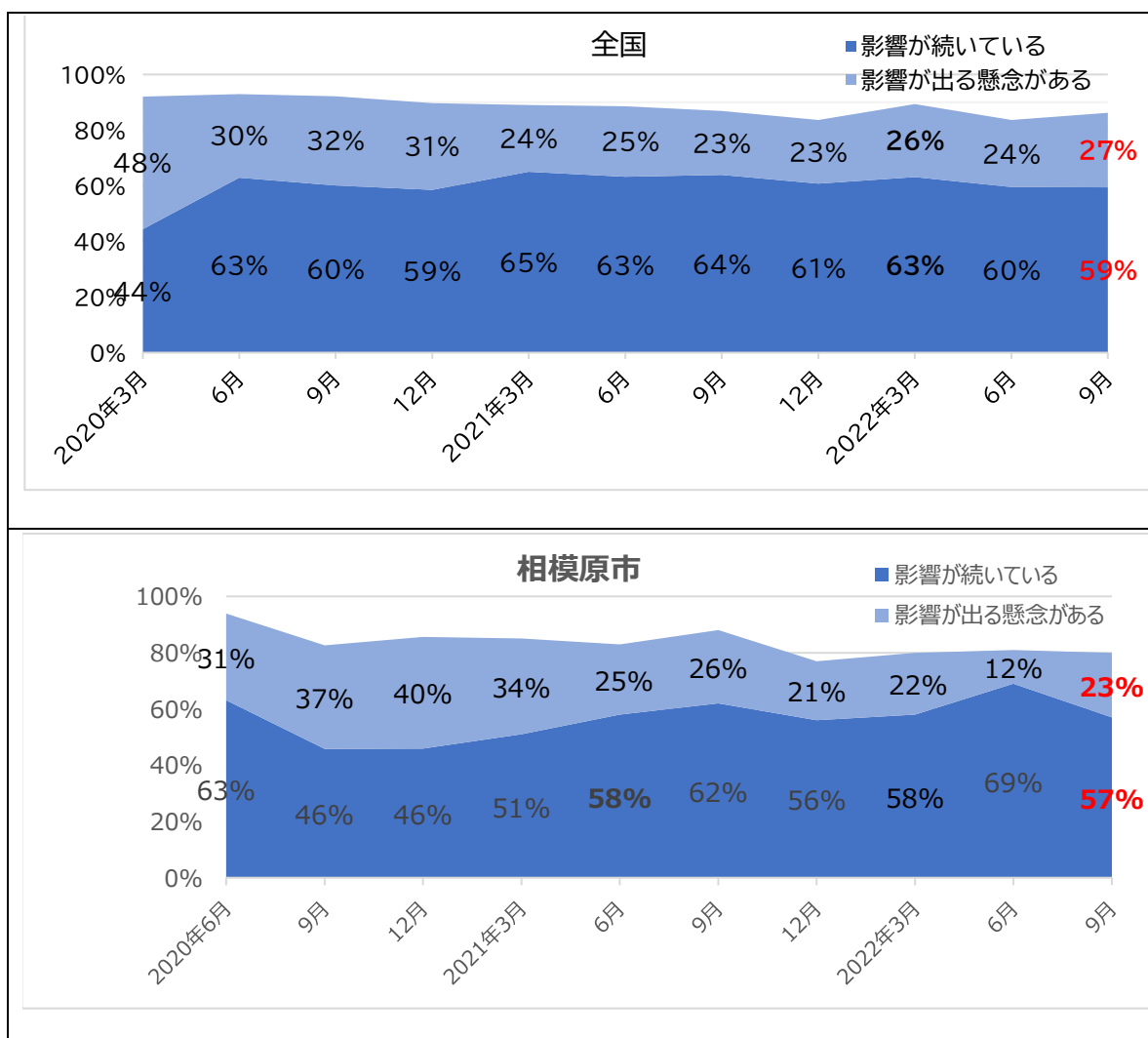
出所:日本商工会議所「早期景気観測(LOBO)2022年9月」より <https://cci-lobo.jcci.or.jp/>

なお、日本商工会議所では、早期景気観測(LOBO)において、2020年2月より新型コロナウイルス感染症の影響について継続調査を行っており、以下はその遷移である。

「影響が続いている」「影響が出る懸念がある」とした事業者を合わせた割合は、全国・当市に比べ当市のほうが若干少ない。前回調査時に当市では「影響が続いている」とした事業者の割合が上がっていたが、今回は元の水準まで戻ってきている。

## 感染症およびその対策による経営への影響について

[新型コロナウイルスによる経営への影響(月ごとの変化)]



出所:日本商工会議所「早期景気観測(LOBO)2020年2月~2022年9月」より <https://cci-lobo.jcci.or.jp/>